

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PAMPA
CAMPUS SANTANA DO LIVRAMENTO
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

EDUARDA PINTO SCASSO

**COOPERATIVISMO DE CRÉDITO: UMA ANÁLISE DA FORMAÇÃO DA TAXA DE
JUROS**

Sant`Ana do Livramento

2023

EDUARDA PINTO SCASSO

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO: UMA ANÁLISE DA FORMAÇÃO DA TAXA DE JUROS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Pampa - UNIPAMPA.

Orientador: Dr. Mauro Barcellos Sopeña

Sant`Ana do Livramento

2023

Ficha catalográfica elaborada automaticamente com os dados fornecidos
pelo(a) autor(a) através do Módulo de Biblioteca do
Sistema GURI (Gestão Unificada de Recursos Institucionais).

S287 Scasso, Eduarda

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO: UMA ANÁLISE DA FORMAÇÃO DA
TAXA DE JUROS / Eduarda Scasso.

51 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) --
Universidade Federal do Pampa, CIÊNCIAS ECONÔMICAS, 2023.
"Orientação: Mauro Sopeña".

1. cooperativismo de crédito. 2. taxa de juros.
3. teoria da agência. I. Título.

EDUARDA PINTO SCASSO

COOPERATIVISMO DE CRÉDITO: UMA ANÁLISE DA FORMAÇÃO DA TAXA DE JUROS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Pampa - UNIPAMPA.

Trabalho de Conclusão de Curso defendido e aprovado em: dia, mês e ano.

Banca examinadora:

Prof. Dr. Mauro Barcellos Sopena
Orientador
UNIPAMPA

Prof. Dr. André da Silva Redivo
UNIPAMPA

Profa. Dra. Debora Nayar Hoff
UNIPAMPA

AGRADECIMENTO

Gostaria de expressar minha profunda gratidão à Universidade federal do Pampa (Unipampa) por proporcionar um ambiente de aprendizado excepcional durante minha jornada acadêmica. Cada disciplina e oportunidade de ensino proporcionaram um enriquecimento valioso ao meu conhecimento, preparando-me para os desafios futuros.

À minha família, amigos e colegas, meu coração transborda de gratidão. Seu apoio incondicional, encorajamento e compreensão foram o alicerce emocional que me sustentou ao longo desta jornada. Cada palavra de incentivo e gesto de carinho foi fundamental para manter meu foco e determinação.

Por fim, meu mais sincero agradecimento ao meu orientador Prof. Dr. Mauro Barcellos Sopena. Sua orientação perspicaz e paciência foram cruciais para o sucesso deste trabalho. Sua mentoria foi uma fonte constante de inspiração e motivação. Estou profundamente grata por ter tido a honra de trabalhar sob sua orientação.

RESUMO

O presente trabalho visa investigar a formação das taxas de juros em cooperativas de crédito, comparando-as com as taxas praticadas por bancos tradicionais, especialmente no contexto de transações de crédito empresarial. A análise dessas taxas é crucial para avaliar possíveis distinções nos preços entre esses tipos de instituições financeiras. O principal objetivo é compreender a formação das taxas por meio de uma interpretação teórica baseada no problema de agência, considerando que os interesses do proprietário podem não ser os mesmos do agente. A abordagem teórica oferece uma perspectiva viável e oportuna para compreender a definição das taxas de juros no âmbito do cooperativismo de crédito. Quanto à metodologia, o estudo utiliza dados primários quantitativos sobre as taxas de juros, que são confrontados com análise qualitativa proveniente de entrevistas selecionadas. Os resultados obtidos fornecem uma compreensão abrangente dos variados determinantes que influenciam a taxa de juros, abrangendo fatores tanto de origem externa, a exemplo da taxa SELIC, quanto de origem interna, como os custos incorridos e a tendência à redução do spread bancário.

Palavras chave: cooperativismo de crédito; taxa de juros; teoria da agência.

ABSTRACT

The present study aims to investigate the formation of interest rates in credit cooperatives, comparing them with rates practiced by traditional banks, particularly within the context of corporate credit transactions. Analyzing these rates is crucial to evaluate potential distinctions in pricing between these types of financial institutions. The primary goal is to comprehend rate formation through a theoretical interpretation based on the agency problem, considering that owner interests may not align with those of the agent. The theoretical approach offers a viable and timely perspective to understand interest rate determination within the scope of credit cooperatives. Regarding methodology, the study employs quantitative primary data on interest rates, juxtaposed with qualitative analysis derived from selected interviews. The results obtained provide a comprehensive understanding of the diverse determinants influencing interest rates, encompassing factors both of external origin, such as the SELIC rate, and internal origin, such as incurred costs and the trend toward reducing bank spreads.

Keywords: credit cooperatives, interest rates, agency theory.

LISTA DE TABELAS E QUADROS

TABELA 1: Comparativo de taxas de juros em diferentes modalidades de crédito e em diferentes instituições financeiras – em % a.a.....	35
QUADRO 1: Potenciais problemas de agência em cooperativas de crédito.....	38

LISTA DE ABREVIATURAS

RS - Rio Grande do Sul
MPes- Micro e Pequenas Empresas
BMg - Benefício marginal
CMg- Custo marginal
RMg- receita marginal
SELIC- Taxa Básica de Juros
COPOM: Comitê de Política Monetária

LISTA DE SIGLAS

WOCCU - Conselho Mundial de Cooperativas de Crédito

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras

BACEN - Banco Central do Brasil

PRONAMP - Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural

PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

CET- custo efetivo total

CDI - Certificado de Depósito Interbancário

CDB: Certificado de Depósito Bancário

SUMÁRIO

Introdução	12
Revisão de Literatura	14
Metodologia	20
Análise dos resultados	23
Primeiro resultado	23
Segundo resultado	25
Terceiro resultado	28
Quarto resultado	30
A formação da taxa de juros em cooperativas de crédito	33
Considerações finais	39
Referências Bibliográficas	41
Apêndice 1	43
Apêndice 2	45
Anexo 1	51

1 INTRODUÇÃO

As cooperativas de crédito surgiram como uma alternativa às instituições financeiras tradicionais, oferecendo aos seus membros-associados acesso a serviços financeiros e oportunidades de negócios. Desde sua criação, as cooperativas de crédito evoluíram e se expandiram em todo o mundo, oferecendo serviços financeiros a pessoas e empresas em todas as partes do globo. De acordo com o Relatório de Estatísticas Mundiais de Cooperativas de Crédito de 2021, publicado pelo Conselho Mundial de Cooperativas de Crédito (WOCCU, 2021), havia mais de 85.000 cooperativas de crédito em todo o mundo, com mais de 300 milhões de membros, em mais de 118 países. A presença global das cooperativas de crédito destaca sua importância para a economia mundial (WOCCU, 2021).

A evolução das cooperativas de crédito começou na Alemanha, no século XIX, quando Friedrich Wilhelm Raiffeisen criou a primeira cooperativa de crédito em 1864. A ideia se espalhou rapidamente pela Europa, e as cooperativas de crédito logo se tornaram um modelo popular em todo o continente. Ao longo das décadas seguintes, estas expandiram sua presença em todo o mundo. Em países como Austrália, Canadá, Brasil e Japão, tornaram-se um importante provedor de serviços financeiros para pessoas e empresas. No Brasil a primeira cooperativa de crédito foi fundada em 1902, na cidade de Nova Petrópolis (RS), inicialmente batizada como “Caixa de Economia e Empréstimos Amstad”, atualmente mantém suas atividades, sob a denominação Cooperativa de Crédito de Livre Admissão de Associados Pioneira da Serra Gaúcha - Sicredi Pioneira/RS (PINHEIRO; MARCOS, 2008).

Diante deste cenário, as cooperativas de crédito diferenciam-se de bancos tradicionais, notadamente pelo fato de que os membros-associados possuem participação nas decisões da cooperativa. As taxas de juros seriam mais baixas para cooperativas de crédito em comparação com os bancos tradicionais? De acordo com um estudo realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2023), as cooperativas de crédito apresentaram as menores taxas de juros em todos os segmentos de empréstimos analisados para as micro e pequenas empresas (MPEs), quando comparadas com os bancos públicos e privados. Questões desta natureza permitem uma problematização importante: Como se formam as taxas de juros em cooperativas de crédito? O objetivo dessa pesquisa foi tratar dessas questões.¹

A questão da formação da taxa de juros em cooperativas de crédito foi analisada a partir da teoria do **agente-principal**, pois, assim como potencialmente se pode perceber nas

¹ A expressão “formação da taxa de juros” não possui uma conotação macroeconômica, como possa representar à primeira vista. O sentido desta expressão, no presente trabalho, remete à forma como a taxa de juros é *definida* ou *estabelecida* pelas instituições de crédito cooperadas.

demais organizações empresariais, as cooperativas de crédito têm seus pontos de conflito centralizados na relação entre propriedade e controle.

O cooperativismo se baseia no princípio do mutualismo, particularmente no contexto do cooperativismo de crédito, cuja proposta é facilitar o acesso a serviços financeiros e intermediar recursos privados, assumindo riscos correspondentes e gerando benefícios para a comunidade. Nesse âmbito, surgem questões específicas relacionadas à governança que requerem uma abordagem adequada. São observadas duas características restritivas na governança das cooperativas, são elas: a ausência de separação entre propriedade e controle e a natureza dual do cooperado – uma vez que atua simultaneamente como proprietário e cliente (WESTRUP; CAMILO; ESTEVAM, 2018).

Desta forma o seguinte trabalho tem como objetivo analisar a formação da taxa de juro de crédito empresarial em cooperativas de crédito, a partir da comparação das taxas de juros das cooperativas de crédito com as oferecidas por instituições financeiras tradicionais, identificação como ocorre a relação agente-principal em cooperativas de crédito e determinar as diferentes linhas de crédito oferecidas por bancos cooperativos e tradicionais.

Considerando que as **cooperativas de crédito** estão cada vez mais presentes na economia brasileira, estudos nesta área tornam-se pertinentes. Segundo dados da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), o Brasil conta com mais de 1.100 cooperativas de crédito, atendendo cerca de 10,8 milhões de associados. Neste modelo cooperativista, os associados têm a oportunidade de serem donos e participarem das decisões da instituição. A magnitude de serviços financeiros envolvidos em operações do cooperativismo é significativa – o que justifica estudos acadêmicos voltados ao setor.

Entender de qual maneira se dá a **formação da taxa de juros** levando em conta a relação entre os agentes nas cooperativas de crédito, em contraste com os juros cobrados nos demais bancos, permite revelar e compreender este importante aspecto da economia. Ademais, a presente proposta de estudo contribui para melhor compreender sua dinâmica econômica.

2 REVISÃO DE LITERATURA

A oferta de recursos financeiros desempenha um papel fundamental no desenvolvimento dos negócios empresariais. Ter acesso a capital adequado é essencial para que as empresas possam investir em seu crescimento, expandir suas operações, desenvolver novos produtos, melhorar a eficiência e competitividade, e enfrentar desafios financeiros inesperados. Além da importância da oferta de recursos financeiros, é relevante destacar a ampla diversificação de crédito e de taxas existente no cenário atual brasileiro. A diversidade de opções de crédito disponíveis para as empresas possibilita que elas escolham a modalidade mais adequada às suas necessidades (MARION, 2018).

De acordo com o Banco Central do Brasil (BACEN), existem diversas modalidades de crédito disponíveis no mercado financeiro. Essas modalidades representam a diversificação de crédito e englobam diferentes formas de financiamento para empresas. Além da diversificação de crédito, também existe uma ampla variedade de taxas aplicadas a empréstimos e financiamentos. Há também diferentes categorias de instituições financeiras definidas pelo Bacen, entre elas as Cooperativas de Crédito, cada qual sujeita a características específicas e com regulamentações e fiscalizações específicas do órgão regulador (BACEN, 2023).

As cooperativas de crédito são instituições financeiras em que os associados são proprietários e usuários ao mesmo tempo. Eles têm acesso a serviços bancários como conta corrente, empréstimos e cartão de crédito, além de participarem da gestão da cooperativa. O objetivo principal é o de promover o bem-estar dos associados, com ganhos compartilhados e sem visar lucros. Com atendimento personalizado e benefícios para a comunidade, as cooperativas de crédito oferecem uma alternativa financeira colaborativa e local, conforme estabelecido pela Política Nacional de Cooperativismo definida pela Lei nº 5.764/1971, que também regulamenta os diferentes tipos de cooperativas; dentro desse quadro regulatório, enfrentam também desafios e questões de natureza gerencial (BACEN, 2023).

Nas instituições financeiras, assim como as demais empresas, hierarquia e gestão são elementos importantes da firma. Para que os proprietários de uma empresa fiquem seguros de que seus funcionários e administradores estejam trabalhando de maneira correta é necessário que as informações estejam amplamente disponíveis e que o monitoramento da produtividade dos trabalhadores não envolva custos. Porém, na maioria das vezes, a realidade é a de que os proprietários não possuem condições de acompanhar tudo o que os funcionários e gestores realizam, ou seja, quando os agentes (funcionários e administradores) procuraram atingir suas metas pessoais ao invés das do principal (proprietários da empresa), os interesses passam a ser

distintos. Desta maneira configura-se o **problema da relação agente-principal**. A relação de agência se dá quando há um arranjo entre pessoas de forma que o bem-estar de um dos participantes (principal) depende daquilo que é realizado por outra (s) pessoa (as) (agente) do mesmo arranjo (ZYLBERSZTAJN, 2005; BESANKO, 2006; BRICKLEY, 2009; PINDYCK, 2013; KLEIN, 2015).

O problema de hierarquia dentro da empresa foi deixado de lado na **abordagem neoclássica** da firma, vista apenas como uma função de produção. Os diferentes níveis de hierarquia entre administradores, assim como o problema de relação entre acionistas e executivos, são totalmente desprezados nessa abordagem. A separação entre proprietários e administradores da empresa é uma das características fundamentais da estrutura de governança corporativa. Esse conceito tem suas origens teóricas nas contribuições de Berle e Means (1932) e foi posteriormente desenvolvido por autores como Jensen e Meckling (1976) (FIANI, 2014; KLEIN, 2015).

Berle e Means (1932) argumentaram que, devido ao crescimento das corporações e à dispersão da propriedade acionária, os acionistas (proprietários) têm dificuldade em controlar diretamente as atividades e a produtividade dos administradores. Jensen e Meckling (1976) ampliaram essa perspectiva, introduzindo o **conceito de "agência"** na relação entre proprietários e administradores. Eles afirmaram que os administradores, como agentes dos acionistas, têm **incentivos** para buscar seus próprios interesses em vez dos interesses dos proprietários. Essa separação entre proprietários e administradores ocorre porque os proprietários da empresa, os acionistas, fornecem o capital para o funcionamento do negócio, mas geralmente não possuem conhecimento ou tempo suficiente para administrar diretamente as atividades diárias da empresa. Portanto, eles delegam a responsabilidade de gestão aos administradores profissionais. Essa separação pode gerar um **conflito de interesses** entre proprietários e administradores. Os proprietários buscam maximizar o valor de suas participações acionárias, enquanto os administradores podem buscar maximizar seus próprios benefícios (VARIAN, 2003; BESANKO, 2006; BRICKLEY, 2009; FIANI, 2014; KLEIN, 2015).

De acordo com Jensen e Meckling (1976), esse conflito de interesses ocorre devido aos chamados custos de agência, que surgem devido às divergências de interesses entre os acionistas e os gerentes. Esses custos de agência referem-se aos esforços e recursos necessários para mitigar os problemas decorrentes da separação entre a propriedade e o controle. Os mesmos apresentam uma abordagem teórica para analisar esses custos e discutem as diferentes formas de estrutura de propriedade, como acionistas dispersos, acionistas controladores e

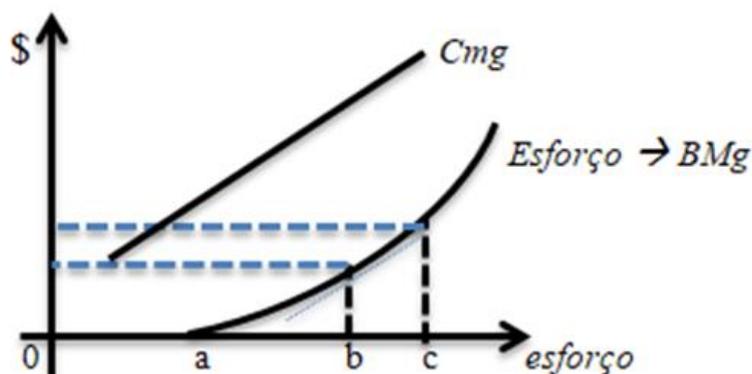
empresas familiares.

A Teoria Principal-Agente aborda o **problema do incentivo** para que o agente atue no interesse do principal. Se houvesse uma correlação perfeita entre a ação do agente e o resultado do principal, a separação entre propriedade e gestão não seria um problema. O principal poderia incentivar o agente a agir conforme desejado, remunerando-o quando o resultado desejado fosse alcançado. No entanto, o desempenho de uma empresa raramente depende apenas dos esforços de seus executivos. Fatores externos, como a conjuntura econômica, política econômica e inovações tecnológicas podem afetar o desempenho da empresa. Isso cria um desafio, pois o resultado agora depende de circunstâncias externas à empresa, chamadas de estado do mundo ou estado da natureza (PINDYCK, 2013).

Uma das formas mais comuns de custos de agência é o problema de *moral hazard*, que ocorre quando os gerentes têm a oportunidade de tomar decisões que beneficiam seus próprios interesses, mas podem não ser do melhor interesse dos acionistas. Por exemplo, os gerentes podem assumir riscos excessivos em busca de recompensas pessoais, mesmo que isso aumente a probabilidade de perdas para os acionistas. Outro problema relacionado aos custos de agência é o *free-rider*, no qual os acionistas que não estão diretamente envolvidos na gestão da empresa podem não ter incentivos para monitorar e controlar as ações dos gerentes. Esses acionistas podem se beneficiar dos esforços de monitoramento realizados por outros acionistas sem arcar com os custos associados (JENSEN E MECKLING, 1976).

É pressuposto que, na ausência de mecanismos de incentivo, os agentes tendem a optar por não realizar esforços adicionais. Em outras palavras, os agentes estão dispostos a realizar um certo nível de esforço sem necessariamente receber uma recompensa por isso, porém, estarão inclinados a se dedicar além desse nível apenas se houver uma compensação adequada pela ação adicional. No entanto, é importante destacar que esse esforço não aumentará indefinidamente. O agente está disposto a aumentar seu esforço de acordo com o incentivo oferecido até que o **benefício marginal** do esforço (BMg) seja igual ao custo marginal do esforço percebido pelo agente (CMg). Quando o benefício marginal do esforço se iguala ao custo marginal de esforço, o agente alcança um equilíbrio em que não tem mais incentivos para aumentar seu esforço (BESANKO, 2006). Este equilíbrio do agente é análogo ao equilíbrio da firma neoclássica, em que a maximização do lucro ocorre quando a receita marginal iguala-se ao custo marginal da firma ($RMg = CMg$). Gráficamente, a relação pode ser estabelecida como segue:

Figura 1: Benefício e Esforço Marginal (BMg, CMg)



Fonte: Adaptado de BESANKO (2006)

A Figura 1 permite verificar que o ponto *a* representa o esforço inicial do agente, que ocorre sem recompensas. Nos pontos *b* e *c*, dois movimentos ocorrem: Em *b*, a curva de esforço está em um ponto em que sua tangente é paralela à curva de CMg – e haverá uma recompensa financeira por isto. A partir deste ponto, como no caso do ponto *c*, o benefício marginal (BMg) do agente ocorrerá com CMg maior. Assim, tem-se que: (a) se $CMg > BMg$, o agente terá incentivo a reduzir seu esforço. (b) se $CMg < BMg$, a haverá uma propensão ao esforço extra do agente. Por dedução, o agente estará em equilíbrio quando $CMg = BMg$.

Para mitigar os custos de agência, a teoria considera crucial alinhar os interesses dos gerentes com os dos acionistas. Uma abordagem proposta por Jensen e Meckling (1976) é a **remuneração baseada no desempenho**, na qual os gerentes recebem compensações vinculadas aos resultados da empresa. Isso cria incentivos para que os gerentes ajam de maneira a maximizar o valor da empresa e, conseqüentemente, os retornos dos acionistas. Adicionalmente, a **estrutura de propriedade** desempenha um papel significativo na redução dos custos de agência. A presença de acionistas controladores ou investidores institucionais com poder de monitoramento e influência sobre os gerentes pode auxiliar na mitigação dos conflitos de interesse. Por exemplo, acionistas controladores têm um interesse direto em maximizar o valor da empresa devido à sua participação significativa e podem exercer um controle mais efetivo sobre as decisões gerenciais (JENSEN; MECKLING, 1976).

De acordo com Jensen e Meckling (1976), compreender os custos de agência é fundamental para o estudo da governança corporativa e da gestão empresarial, uma vez que com o alinhamento dos interesses dos gerentes com os dos acionistas (estratégias como a remuneração baseada no desempenho e a estrutura de propriedade adequada) é possível mitigar os conflitos de interesse e buscar a maximização do valor da empresa, protegendo assim os interesses dos proprietários.

De acordo com Cuevas e Fischer (2006), no contexto das cooperativas de crédito, observa-se que esse tipo de instituição financeira apresenta vantagens distintas em relação a outras formas de instituições, mas também enfrenta limitações que não podem ser negligenciadas. Em seu estudo realizado durante o V Encontro de Pesquisadores Latino-americanos de Cooperativismo, o autor destaca que a vantagem mais significativa dessas cooperativas é a capacidade de solucionar naturalmente os problemas de seleção adversa presentes no mercado financeiro tradicional - evitando o racionamento de crédito.

O modelo mutualista adotado pelas cooperativas de crédito permite o acesso a serviços financeiros para agentes econômicos, como micro e pequenos empresários, pequenos agricultores e pessoas de baixa renda que, de outra forma, teriam seu acesso ao crédito restrito. Essa característica é especialmente relevante, uma vez que a seleção adversa nos mercados financeiros convencionais pode levar à exclusão desses grupos – dificultando seu desenvolvimento econômico e social. Ao reconhecer tanto as vantagens quanto as limitações das cooperativas de crédito, os pesquisadores enfatizam a importância de compreender e explorar o potencial dessas instituições financeiras alternativas para promover inclusão financeira e superar as barreiras enfrentadas por agentes econômicos de menor porte e com menos acesso a recursos (LIMA, 2008).

De acordo com Branch e Baker (2000), o problema de agência predominante em sociedades cooperativas está relacionado à falta de uma separação clara entre os proprietários (associados) e os tomadores de decisão (gerentes) dentro das cooperativas. Embora esse problema possa ocorrer em qualquer tipo de instituição financeira, os autores identificam quatro fatores complicadores específicos nas cooperativas de crédito. Associados são simultaneamente proprietários e clientes das cooperativas, sendo este o primeiro fator. Isso pode gerar conflitos de interesse, uma vez que as decisões tomadas pelos gerentes podem afetar diretamente os interesses financeiros dos associados. O segundo fator surge da existência de dois tipos de clientes nas cooperativas: os poupadores e os tomadores de empréstimos. Cada um desses grupos possui interesses distintos, o que pode gerar tensões e desafios na gestão dos recursos e na definição de políticas adequadas para atender às necessidades de ambos os grupos. O terceiro fator está relacionado à estrutura de governança das cooperativas de crédito, em que cada associado possui apenas um voto nas eleições para a direção, independentemente da quantia investida por cada um. Essa igualdade de voto pode levar a decisões que não refletem os interesses dos associados com maior participação financeira na cooperativa. Por fim, observa-se que muitos associados possuem pouca experiência empresarial ou conhecimento financeiro significativo. Isso pode afetar a capacidade dos associados de compreender e monitorar

efetivamente as decisões dos gerentes, aumentando os desafios de governança e controle nas cooperativas de crédito (LIMA, 2008).

De acordo com Lima (2008) apud Cuevas e Fischer (2006), a questão dos conflitos de agência é uma fonte significativa de vulnerabilidade na governança das cooperativas de crédito e tem sido amplamente explorada em estudos acadêmicos. Esses conflitos envolvem a divergência de interesses entre os proprietários (associados) e os tomadores de decisão (gerentes) das cooperativas. Os autores destacam ainda a existência de dois principais conflitos de agência nessas instituições: o conflito entre tomadores de empréstimo e poupadores, e o conflito entre associados e a gerência (LIMA, 2008).

De acordo com Westley e Branch (2000), assim como os autores anteriores, é observada uma tendência dos tomadores de empréstimo em dominar a direção da cooperativa de crédito e administrá-la de acordo com os interesses desse grupo específico. Esse fenômeno faz com que as pessoas se associem às cooperativas de crédito principalmente com o objetivo de obter empréstimos a taxas mais baixas, em vez de depositar recursos, assim gerando condições que aumentam o risco de inadimplência. Por outro lado, Branch e Baker (2000) observam que diferentes visões entre os associados em relação à cooperativa resultam em diferentes comportamentos. Aqueles que se associam com o objetivo de depositar suas economias priorizam a segurança da instituição e a adequada remuneração de seus depósitos – além de se preocuparem com os custos de transação. Dessa forma, eles também apoiam a melhoria da estrutura da cooperativa, incluindo a profissionalização da administração. Também há, aqueles que se associam com o interesse obter empréstimos com taxas mais baixas tanto para empréstimos quanto para depósitos e desta maneira terão uma postura mais tolerante em relação à concessão de crédito e à inadimplência (LIMA, 2008).

O estudo sobre a dinâmica das cooperativas de crédito envolve a análise de variáveis essenciais. Isso inclui a remuneração baseada no desempenho dos gerentes, a estrutura de propriedade e governança, os conflitos de interesse presentes entre tomadores de empréstimos e poupadores, bem como entre associados e a gerência, o comportamento diferenciado dos associados em relação à obtenção de empréstimos e depósitos, e a percepção da profissionalização da administração. Investigar como esses fatores influenciam as decisões e a estabilidade das cooperativas, considerando as interações entre os associados, gerentes e direção, é crucial para compreender a governança e as dinâmicas financeiras dessas instituições.

Dessa forma a teoria do agente tem papel fundamental na formação da taxa de juros pelo fato de que os membros-associados possuem participação nas decisões da cooperativa. A partir dessa teoria do agente principal foi realizado estudo para averiguar como se dá essa relação entre os agentes nas cooperativas de crédito, na seção seguinte será mostrado a metodologia usada para compreender como se dá essa relação.

3 METODOLOGIA

A pesquisa, em termos metodológicos, adotou uma **abordagem empírica** que procurou compreender o cenário analisado a partir de diferentes observações da realidade. Ao investigar a formação da taxa de juros empresariais praticadas por cooperativas de crédito, no âmbito da teoria da agência, a pesquisa contou com coleta e análise de **dados primários** e, em adição, **dados secundários** provenientes de elementos fornecidos por instituições financeiras e fontes governamentais, uma vez que representam fonte importante de pesquisa (SILVA, 2015).

A metodologia empregada neste estudo é de **natureza exploratória**, uma vez constatada a escassez de estudos sobre o tema em questão. Nesse tipo de metodologia, os estudiosos buscam uma análise aprofundada das características do objeto de pesquisa. Além disso, esta pesquisa adota elementos próprios da **pesquisa descritiva** – contribuindo para o quadro exploratório (BEUREN, 2013). Esta escolha se deu uma vez que a pesquisa descritiva tem como principal objetivo apresentar as características de um determinado assunto utilizando a coleta de dados como sua principal ferramenta. Essa abordagem se encontra em um ponto intermediário entre a pesquisa exploratória e a explicativa, focando na análise e classificação dos dados coletados sem a interferência do pesquisador (BEUREN, 2013; RAUPP, 1999).

A **pesquisa quantitativa** é uma abordagem metodológica que utiliza a coleta e análise de dados numéricos para responder a questões de pesquisa e testar hipóteses. Ela se baseia na mensuração e quantificação de variáveis por meio de técnicas e registros estatísticos que buscam obter resultados objetivos e generalizáveis. Já, a **pesquisa qualitativa**, é uma abordagem metodológica que busca compreender e descrever fenômenos complexos, explorando as experiências, significados e percepções dos participantes envolvidos (POUPART, et. al.; 2012). Nessa abordagem, o foco está na obtenção de informações detalhadas e ricas em contextos específicos, utilizando técnicas como entrevistas, observação participante e análise de documentos (BEUREN, 2013). Neste sentido, o trabalho usou a **pesquisa quali-quant** na determinação e análise dos dados.

A pesquisa realizada, portanto, foi de natureza mista, - integrando abordagens qualitativas e quantitativas. As seguintes cooperativas de crédito, previamente verificadas como atuantes no município, fizeram parte do estudo: Sicredi, Sicoob, Cresol e Unicred. Considerando que este conjunto de instituições representa a totalidade da população da região estudada, a pesquisa prescindiu de definição de amostra para coleta de dados. A pesquisa de campo emprega **entrevistas semiestruturadas** oriundas especificamente do aporte teórico escolhido e realizadas com os gerentes das cooperativas supracitadas – estrutura esta que compreende a análise qualitativa. Considera-se importante atentar para a característica flexível

e adaptável da entrevista direta com os agentes econômicos em questão, notadamente por garantir a interação entre o pesquisador e o entrevistado (CHIZZOTTI, 1991). De outro lado, a coleta de dados primários quantitativos consta de **levantamento das taxas correntes** das cooperativas e dos quatro principais bancos tradicionais presentes no município; exceto linhas de financiamento subsidiadas pelo governo, tais como PRONAMP e PRONAF. Utiliza-se também dados secundários fornecidos pelo Banco Central do Brasil para a escolha dos maiores bancos públicos e privados constantes da amostra intencional desta parte do trabalho. A análise leva em consideração as respostas fornecidas pelos entrevistados, reconhecendo que tais dados não representam necessariamente uma verdade absoluta.

É importante observar que, nestes termos, os dados coletados no estudo foram analisados a partir de uma triangulação dos resultados obtidos por diferentes métodos de pesquisa (CRESWELL, 2011). A integração de métodos qualitativos e quantitativos em estudos mistos possibilita uma compreensão mais abrangente e aprofundada dos fenômenos investigados, ao combinar elementos e técnicas de ambas as abordagens. A coleta e análise de dados qualitativos fornecem uma compreensão detalhada dos contextos e significados dos participantes, enquanto os dados quantitativos oferecem informações estatísticas e numéricas para análises mais objetivas e generalizáveis (CRESWELL, 2011).

O tratamento dos dados qualitativos coletados realizou-se por meio da **análise de conteúdo**, critério este que se baseia na interpretação conjunta das entrevistas realizadas pelo pesquisador. No entendimento de Chizzotti (1991), a análise de conteúdo permite compreender criticamente o sentido da comunicação, assim como as significações que importam para as categorias de análise do estudo. Os dados quantitativos foram analisados por meio de **estatística descritiva**, ou seja, foram organizados para a adequada análise interpretativa. Nesta etapa da pesquisa quantitativa, em que as taxas de juros foram coletadas em diferentes instituições bancárias, os juros mensais fornecidos pelas instituições foram matematicamente alterados para taxas anuais equivalentes – por meio da fórmula de **taxas equivalentes** exponenciais (juros compostos), conforme equação 1:

$$Re = \{[(1 + i)^n - 1]\}100 \quad (1)$$

Onde Re é a taxa equivalente exponencial, i é a taxa nominal de juros e $n = 12$ (período anual). As taxas de juros pesquisadas têm como base o custo efetivo total (CET)² fornecidos pelas instituições bancárias.

² O CET, ou Custo Efetivo Total, representa o custo total de um serviço de crédito, incluindo juros, encargos e taxas associadas. O CET foi regulamentado pelo Banco Central através da resolução do CMN nº 4.881/2020, que exige transparência das instituições financeiras ao apresentar detalhes e valores das transações.

As taxas de juros foram coletadas entre os dias 27 de setembro e 31 do mês de outubro de 2023, no site do Bacen, para os quatro maiores bancos tradicionais do Brasil, sendo eles: Banco do Brasil (BB), Itaú Unibanco, Caixa Econômica Federal, Bradesco e também das cooperativas que foram realizadas as entrevistas. As entrevistas semiestruturadas (Anexo 1), foram realizadas nas cooperativas de crédito situadas na cidade de Santana do Livramento – RS, sendo elas Sicredi, Unicred, Sicoob e Cresol. As entrevistas foram aplicadas com os gerentes das instituições bancárias entre os dias 27 de setembro e 31 de outubro de 2023. As entrevistas foram gravadas com a devida permissão dos entrevistados. O período para a coleta de dados foi escolhido pois coincidem com o período de divulgação das demais taxas pelo Bacen.

O percurso metodológico exposto teve como pretensão atingir os objetivos de (a) analisar a formação da taxa de juro de crédito empresarial em cooperativas de crédito, (b) comparar as taxas de juros das cooperativas de crédito com as ofertadas por instituições financeiras tradicionais, (c) identificar como ocorre a relação agente-principal em cooperativas de crédito em termos de formação da taxa de juros da instituição e, por fim, (d) determinar as diferentes linhas de crédito ofertadas por bancos cooperados e tradicionais – como forma de verificar se há diferenças significativas entre as taxas cobradas. O material coletado nas entrevistas será definitivamente descartado no mês de janeiro de 2024, após o período de defesa e publicação desta monografia.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esse capítulo apresenta e analisa o conjunto de dados coletados por meio de entrevistas semiestruturadas junto às quatro cooperativas de crédito estabelecidas no município. Os resultados obtidos permitiram responder os objetivos da pesquisa: **(a)** analisar a formação da taxa de juro de crédito empresarial em cooperativas de crédito, **(b)** comparar as taxas de juros praticadas por essas cooperativas com aquelas oferecidas por instituições financeiras tradicionais, **(c)** identificar a dinâmica da relação agente-principal em cooperativas de crédito no que tange à formação das taxas de juros da instituição e, finalmente, **(d)** determinar as diferentes linhas de crédito disponibilizadas tanto por bancos cooperados quanto por instituições financeiras tradicionais. Os resultados da pesquisa são abordados em cinco seções, com resultados particulares nas quatro primeiras e comparativos entre cooperativas e bancos tradicionais na última seção. Por razões metodológicas e de comprometimento com os entrevistados, o nome da cooperativa analisada em cada sessão foi omitido.

4.1 Primeiro resultado

A primeira cooperativa de crédito analisada contém os elementos característicos das instituições de crédito cooperado previstos anteriormente na revisão da literatura. Os dados permitem importantes interpretações acerca do objeto de estudo da pesquisa, sobretudo quando observada a relação entre fatores determinantes do juro praticado e as decisões da instituição. A cooperativa analisada atende diferentes municípios da região, incluindo Bagé, Rosário do Sul, Dom Pedrito e Santana do Livramento.

A **formação da taxa de juros** na cooperativa está relacionada a diversos fatores – internos e externos e, de acordo com o agente entrevistado, **(a)** o percentual determinado pelo Bacen para a taxa Selic e a **(b)** média do mercado são os elementos iniciais norteadores da formação da taxa de juros executada para os cooperados. Assim,

Eles vêm pela média de mercado. As centrais tem toda assessoria de mercado, advogados e economistas. São feitos estudos para ver as tendências de mercado e o que é favorável e o que apoia os cooperados pro desenvolvimento por região, e assim são incluídas as taxas. Geralmente a gente mantém as mesmas taxas por que elas são atreladas a taxa Selic, então o que aumenta a parcela ou diminui é o governo, por que o CDI acompanha a Selic.

É possível compreender que a existência de **centrais** é o meio pelo qual as decisões são executadas em um primeiro plano³. O entrevistado recorreu fortemente a elas para explicar

³ Por *centrais* se entende um conselho de agentes da cooperativa, denominado *centrais* ou federações de cooperativas.

como as taxas são determinadas na cooperativa. Em outros termos, a relação cooperado-gerente (agente-principal), prevista inicialmente, não corresponde diretamente à realidade desta cooperativa, uma vez que a relação é de certa forma contratual ao se delegar à uma central as principais decisões. A relação define-se, portanto, como cooperado-*central*-gerente e a delegação de poder às centrais se dá periodicamente (a cada três anos) por meio de eleição entre cooperados. Nesta formação, problemas de agência poderiam se potencializar, uma vez que se desdobram em duas (cooperado-*central* e *central*-gerente) as possibilidades de conflito de interesses. Ao se apresentar esta possibilidade ao entrevistado, nenhuma referência foi feita e o alinhamento de interesses foi destacado como presente entre os agentes.

Os elementos externos da formação da taxa de juros (Selic e média de mercado) não são os únicos determinantes encontrados neste primeiro caso; tampouco a existência das centrais. A coleta de dados permitiu outro resultado importante para a análise: os **custos incorridos por cada agência** da cooperativa são igualmente determinantes da taxa a ser praticada junto aos cooperados. Para além dos elementos anteriormente indicados, cada agência finaliza sua decisão, portanto, com base nos custos que incorre para operar na região – o que indica uma razão direta entre custos próprios e taxas cobradas aos cooperados. Ademais, dependendo da região em que a cooperativa se insere e da estrutura produtiva e econômica existente, tais custos podem ser diretamente afetados – alterando a taxa cobrada.

A hipótese de que **problemas de agência** pudessem ocorrer neste primeiro caso não foi confirmada, uma vez que o custo de agência não é determinado ou visível diretamente. Isto se deve, sobretudo, ao fato de que os agentes das centrais estabelecem a orientação sobre taxa de juros e contam com a confiança e delegação dos cooperados para auxiliarem a gerência nas decisões. Embora os cooperados não tenham voz ativa direta na definição das taxas de juros, contam com *feedbacks* de seus gerentes – e indiretamente com o voto em assembleias para a eleição dos agentes das centrais. De acordo com o entrevistado:

O cooperado não influencia, o que acontece as vezes que através da voz do gerente das agências, chega até os diretores, que os cooperados estavam dizendo que a taxa para determinado serviço está melhor em outra instituição, então várias pessoas falando isso, ai agente anota e toda semana temos reunião com os nossos diretores e assim é levado ao conselho através do bom senso consultando tanto o jurídico quanto os economistas se existe a possibilidade de alguma alteração nas taxas, então essa seria a única forma, através das agências.

Segundo o entrevistado, a maior diferença entre as cooperativas de crédito e as **instituições bancárias convencionais** é o fato de que os associados são proprietários e usuários ao mesmo tempo. Sendo assim, tudo que for realizado tem que ficar bom para cooperativa, ou

seja, para os cooperado. A cooperativa de crédito é considerada uma instituição financeira que opera de forma mais justa, pois quem participa de cooperativa estará sempre bem atendido e com taxas diferenciadas, uma vez que *não faria sentido cobrar um valor alto nas taxas de juros sendo que depois será necessário devolver parte na hora das sobras* – dado que cooperativas de crédito não buscam o lucro. Este argumento pode ser indicado na fala do entrevistado:

Se houve muitas sobras é por que de alguém saiu esse valor, e foi dos cooperados, ou seja, dos próprios donos, e nenhum dono quer ser lesado, então tem que ser auto sustentável, tem que pagar sua estrutura, mas a gente tem que cobrar percentuais justos com que faça que os seus negócios ou suas contas consigam ser sanadas e sobre algum valor, mas nada pode ser exorbitante por que a gente não visa o lucro, cooperativas de credito não devem visar o lucro.

Conforme exposto, há um intuito de garantir que os interesses dos cooperados sejam atingidos e que a cooperativa atue no sentido de auxiliar o cooperado em suas atividades. A entrevista possibilitou compreender ainda que os trabalhos são realizados sempre com base em metas, planejamento estratégico anual e discussão de resultados entre diretores/gerentes e demais agentes cooperados, incluindo funcionários. Ao trazer este argumento, o entrevistado sinaliza novamente que não há problema na relação agente-principal na cooperativa. Também indica que os gestores (agente) da cooperativa não ganham nenhum **benefício extra** para atingir metas pessoais, senão aquelas coletivamente traçadas (principal).

Por fim, importa registrar que as taxas de juros cobradas na cooperativa se diferenciam, como esperado, de acordo com **tipo de crédito** demandado e sua finalidade. De toda forma, embora sejam particularmente diferentes a cada tipo de transação financeira, estão definidas e orientadas diretamente a partir dos fundamentos acima registrados.

4.2 Segundo resultado

Os dados obtidos junto a segunda cooperativa de crédito correspondem ao que a literatura consultada apontou. Como resultado de diversos fatores determinantes, o juro praticado pela instituição está em notável sincronia com as políticas adotadas pela cooperativa, especialmente quanto ao perfil do cliente e do desenvolvimento local.

A **formação das taxas de juros** na cooperativa é um processo complexo, envolto em elementos internos e externos que decorrem dos fatores gerais de mercado e que, de forma adicional, obedecem ao que o agente entrevistado apontou como abordagem de **classificação dos cooperados**. Este elemento empírico encontrado na pesquisa de campo caracteriza a cooperativa de crédito, tornando a taxa de juros cobrada dependente diretamente da respectiva

situação financeira do cooperado tomador de empréstimo. Assim, e ao contrário do caso anterior, a análise da vida financeira do cooperado é um dos principais componentes dessa classificação, ou seja, a negociação leva em consideração a saúde financeira do cooperado, o *score* (risco do empréstimo⁴), seu histórico de pagamentos, a existência de dívidas pendentes, entre outras informações financeiras relevantes.

Dados obtidos junto ao entrevistado demonstram que há inicialmente uma coleta de informações pessoais e cadastrais do cooperado. Posteriormente, os dados são inseridos em um *sistema de precificação interno* da cooperativa e, nesse sistema, uma análise detalhada é realizada para a definição (formação) da taxa de juros a ser cobrada do tomador de crédito na operação. O cooperado não tem acesso a este sistema, somente a uma tabela de *taxa padrão* que dá informações gerais de crédito. A decisão do juro cobrado poderá estar abaixo da tabela para casos positivos e até mesmo acima da tabela de juros, quando o histórico do cooperado não é positivo no resultado geral do sistema. Neste sentido,

Então quanto mais tu trabalhas conosco, melhor será a sua taxa. Será visto se tu não tens ou já tiveste algum problema de inadimplência se está com algum restritivo, tudo isso acaba pesando na taxa. [...] O que diferencia na hora da definição da taxa é realmente a situação financeira de cada um, se ele tem (...) se a pessoa, por exemplo, não deve nada no mercado, não tem problema nenhum, é um bom associado e concentra sua movimentação na cooperativa é obvio alguma diferença sim na taxa ele vai ter.

A existência de **centrais** foi também averiguada. O entrevistado apontou que nelas decisões são executadas a respeito da taxa de juros. Além dos dois elementos constituidores da taxa de juros já expostos, outro fator pôde ser verificado: a participação das **cooperativas singulares**. O entrevistado ressaltou que, dentro da cooperativa, ocorre uma subdivisão em cooperativas singulares. Essas, representam unidades menores da cooperativa, muitas vezes operando em uma mesma região geográfica. No entanto, é interessante notar que em uma única área geográfica, pode haver a coexistência de dois ou mais tipos de cooperativas singulares. Cada uma dessas cooperativas singulares possui uma central que desempenha um papel crucial na definição das taxas de juros a serem aplicadas. As centrais das cooperativas singulares têm a responsabilidade de estipular o valor das taxas de juros para as cooperativas que compõem sua rede. O que é notável aqui é que essas centrais podem estabelecer taxas de juros distintas

⁴ Sobre esta questão, o entrevistado relata que, para a classificação do cliente, “a gente vai olhar os erros que a gente chama, né? Que tem, vai de R1 até R20, né? Mas tu consegues trabalhar geralmente até R5, R6, e aí conforme tu pões no sistema, a cooperativa tem um sistema de classificação que já te dá a taxa; ele vai olhar se o associado é parceiro da cooperativa, se ele faz produtos, se ele tá concentrando a movimentação dele aqui, então quanto mais trabalha conosco, melhor [menor] vai ser a taxa.”

para diferentes cooperativas singulares. Isso ocorre porque as condições e a demanda podem variar, mesmo dentro de uma mesma região geográfica.

A despeito desta diversificação de taxas praticadas, a necessidade de um certo equilíbrio foi apontada como forma de garantir uma competição justa e evitar desigualdades excessivas, ou seja, é uma orientação que é repassada às cooperativas singulares para que busquem um certo equilíbrio nas taxas de juros que oferecem aos cooperados. Estas características demonstram a complexidade e a flexibilidade do sistema cooperativo em atender às necessidades específicas de diferentes comunidades e grupos de cooperados. Assim como na primeira cooperativa analisada, a relação agente-principal igualmente é ampliada com a presença das centrais, sobretudo no caso das cooperativas singulares. A entrevista não permitiu verificar se as eleições entre cooperados se dá de maneira presencial ou *on line*, tampouco se há uma periodicidade definida para sua execução. O depoimento do agente entrevistado ilustra a complexidade da determinação da taxa:

A taxa de juros na cooperativa em si, ele é dividido por cooperativas, singulares que a gente chama a nossa no caso que é representada pela de Santa Catarina, ela que coloca as taxas, mas existe um equilíbrio nas taxas para que não tenha uma diferença tão grande de uma cooperativa para outra, até por que em cidades grandes pode haver mais de uma cooperativa singular dentro da própria cidade, e aí fica meio chato se uma trabalha com a taxa muito abaixo ou muito acima.

É possível verificar, portanto, que as taxas de juros apresentam variações significativas, dependendo do contexto em que a cooperativa está inserida. Essa variação pode ser tanto para cima quanto para baixo, e está intrinsecamente ligada às particularidades de cada região. O entrevistado relatou que a taxa de juros varia consideravelmente de uma região para outra e, além disso, essa variação está diretamente relacionada ao tipo de serviço prestado. Em outras palavras, a cooperativa adapta suas taxas de acordo com a natureza e o impacto do serviço em cada região. Um aspecto notável é que, em casos nos quais o serviço a ser fornecido pela cooperativa está diretamente relacionado ao **desenvolvimento da região** ou à ocorrência de eventos específicos, as taxas de juros podem ser reduzidas – caso este em que o entrevistado chamou de “*campanha*” e citou os exemplos da Expointer e de um feirão local de veículos como oportunidade de a cooperativa ofertar juros menores aos seus cooperados. Isso pode ser entendido como uma estratégia da cooperativa para incentivar investimentos em projetos que tragam benefícios econômicos ou sociais para determinadas áreas. Estas taxas promocionais foram denominadas na entrevista como taxas regionalizadas.

4.3. Terceiro resultado

A terceira cooperativa entrevistada tem sua presença estabelecida na cidade há 23 anos, enquanto que, na região, opera há 41 anos. De forma similar às cooperativas anteriormente estudadas, as taxas de juros praticadas por esta são determinadas com base em uma combinação de fatores externos e internos. O entrevistado ressaltou a existência de diversas linhas de crédito, cada uma com sua respectiva taxa de juros.

O entrevistado menciona que para estabelecer as **taxas de juros** que a cooperativa utiliza para seus empréstimos para pessoa jurídica, emprega um parâmetro definido pelo seu **conselho fiscal**, o qual é composto por cooperados. O conselho fiscal desempenha um papel crucial na determinação da estratégia de atuação da cooperativa. Ele analisa o mercado e, a partir dessa análise, estabelecem a taxa de juros. A atual cooperativa tem como parâmetro adotar uma taxa de juros que seja aproximadamente 20% (**vinte por cento**) menor do que a média vigente no mercado. Portanto, quando a cooperativa avalia e ajusta suas taxas de juros, ela sempre se esforça para reduzi-las em cerca de 20% em comparação ao mercado.

Para esse público em específico a gente tem um parâmetro que é o nosso conselho fiscal, o conselho da cooperativa, que é formado por cooperados, e eles determinam como é a forma de atuação da cooperativa, e eles nos deram como parâmetro, vamos dizer assim, que a gente pegue a média que o mercado está atuando e que a gente trabalhe em média 20% menor do que o mercado atua, então dessa forma quando a gente pega a média do mercado, a gente tenta reduzir a nossa pra que fique nessa média de 20% do mercado, então essa é a forma que o conselho determina que a gente atue.

Contudo, constatou-se na entrevista que é de suma importância para a cooperativa que se consiga manter um equilíbrio entre a redução das taxas e a análise de seus **custos operacionais internos**, bem como o "*spread*" desejado e empregado pela própria cooperativa. Este processo é essencial para assegurar a viabilidade de manter as taxas 20% abaixo do padrão de mercado.

A gente tem como parâmetro isso, de utilizar os 20%, mas claro, que aí a gente tem que ver o custo que a gente tem do dinheiro o "*spread*" que a cooperativa utiliza que as vezes é um pouco mais ou menos, mas em média a gente sempre procura utilizar esse parâmetro do mercado 20% menos.

Segundo o relato do gerente, os cooperados não têm um papel direto na determinação das taxas de juros. No entanto, eles desempenham um papel decisivo na distribuição dos resultados por meio da seleção e implementação dos planos previamente estabelecidos. Ficou evidente que são os próprios cooperados que têm a responsabilidade de eleger os membros do

conselho. Importa destacar que cada cooperado, independentemente do montante investido ou movimentado na cooperativa, detém o direito de voto para eleger os conselheiros.

O **conselho fiscal** está estruturado em nível regional, com a participação de um a dois cooperados designados em cada agência da cooperativa para integrar este conselho. A seleção e composição do conselho fiscal são determinadas por meio de um processo de votação no qual as candidaturas são submetidas em **forma de chapas**, consistindo de indivíduos que desejam participar do conselho fiscal. É importante observar que, para serem elegíveis como conselheiros, os candidatos devem ser associados da cooperativa e são eleitos mediante o voto dos demais cooperados. Porém não foi possível identificar com qual periodicidade ocorrem essas eleições para conselheiros.

Aqui na cidade de Santana do Livramento, nós temos dois conselheiros, e em cada cidade tem um ou dois da área de atuação da cooperativa da região. Os associados votam, por exemplo: é constituída chapas, tá, para ver quem quer participar do conselho e aí os associados que elegem quem vai fazer parte do conselho.

Conforme ressaltado na entrevista, as cooperativas de crédito se diferenciam de maneira marcante das instituições financeiras convencionais devido à sua dedicada ênfase no progresso e **desenvolvimento da cidade e/ou região** em que estão estabelecidas. Nesse contexto, os cooperados percebem e desfrutam de um retorno mais substancial ao optarem por se associar a uma cooperativa, em contraposição a outras formas de instituições financeiras. Este compromisso com o fortalecimento local não apenas ressalta o papel social e comunitário das cooperativas, mas também instaura uma **dinâmica competitiva** notável entre as instituições financeiras tradicionais e as cooperativas de crédito. A rentabilidade da cooperativa não é o único propósito, tampouco o mais importante. Assim,

No momento que a gente trabalha com as reduções das taxas, o associado está ganhando né? Por que está tendo uma economia de valores, e nós também estamos ganhando, daí esse é o equilíbrio entre os dois, né? Instituição e cooperado, pois, a cooperativa trabalha com ganha-ganha, né? Para nós não importa só a gente rentabilizar a cooperativa e nosso associado não ter um retorno ou um equilíbrio financeiro, por que se ele não tiver assim, amanhã ou depois ele quebra e nós não temos mais esse associado, né? Então a nossa intenção é que todos ganhem, então a gente reduz um pouco da taxa para ter esse associado fiel a nós, certo? E aí no momento que a gente tem essa fidelidade, é uma relação duradora, é uma relação sustentável, que aí dura por mais tempo, e assim a cooperativa ganha por que está permanecendo aqui, ele tá ganhando por que está tendo essa economia de juros, né? E a comunidade está ganhando também.

Foi constatado que, tanto nesta cooperativa como nas anteriores, não há a adoção de **metas específicas**. Entretanto, a cooperativa estabelece objetivos financeiros gerais para o ano,

com o propósito de manter um equilíbrio financeiro e avaliar o desempenho global da instituição. O enfoque primordial está centrado na construção conjunta de uma sociedade mais próspera, conforme enfatizado pela entrevistada. Dessa forma, a cooperativa coloca o cooperado no cerne de suas atividades, assegurando que as necessidades individuais de cada cooperado sejam atendidas de forma abrangente. A entrevistada ilustrou até mesmo que na cooperativa não se promove a comercialização de linhas de crédito visando **benefícios para o agente financeiro**, mas sim com o objetivo de servir da melhor maneira possível aos requisitos específicos de cada cooperado.

O propósito da cooperativa de manter uma relação de **ganha-ganha**, duradoura e sustentável foi evidenciado. Durante a entrevista, ficou manifesto que não são estabelecidas metas específicas, o que justamente evita **conflitos na relação entre o agente financeiro e o cooperado**. O entrevistado exemplifica que, se o agente financeiro já tiver atingido suas metas mensais, pode não sentir a motivação para continuar focando no bem-estar do cooperado e passar a priorizar seus próprios interesses em detrimento do associado. Nesse sentido, a ausência de incentivos vinculados ao cumprimento de metas contribui para preservar uma abordagem centrada no associado, onde não há vantagens financeiras decorrentes da realização de objetivos específicos.

4.4. Quarto resultado

A cooperativa em questão tem uma presença sólida na cidade há 18 anos, e já acumula uma experiência de 28 anos atuando no mercado brasileiro. Assim como as cooperativas previamente analisadas, seus procedimentos de definição das taxas de juros são minuciosamente estabelecidos com base em uma combinação de **fatores externos e internos**. O entrevistado enfatizou que a **determinação das taxas de juros** envolve uma análise criteriosa do cenário econômico, incluindo a avaliação da taxa Selic, a consideração dos impostos vigentes e a avaliação do *spread* bancário. Apontou ainda que uma eventual queda da taxa básica de juros da economia (SELIC) não promove uma queda imediata dos *juros na ponta para o associado*, uma vez que existe uma defasagem entre a medida adotada pelo governo e a propagação para a economia.

O entrevistado também destacou que o *spread* retido pela cooperativa é mantido em um nível bastante reduzido, uma vez que o principal objetivo da instituição é promover o desenvolvimento regional.

[A] diferença de um banco para uma cooperativa é essa, que todo mundo que tem

conta aqui é cooperado e de certa forma é também dono do negócio, e é por isso que a gente consegue fazer essas diferenças assim, tanto no agronegócio quando na pessoa física e jurídica.

Conforme mencionado pelo gerente, a cooperativa conta com um **economista-chefe** que desempenha um papel crucial nos bastidores. Este profissional realiza uma análise de mercado detalhada, com o propósito de fornecer explicações claras e abrangentes aos demais cooperados. Adicionalmente, o entrevistado destaca que são conduzidas análises de cenários, abrangendo perspectivas de curto, médio e longo prazo.

Os cooperados detêm o **direito de voto**, e esse direito é distribuído de maneira igualitária entre todos, independentemente do montante investido na cooperativa. Anualmente, é conduzida uma **assembleia**, conforme determinado no estatuto, com a participação de cada cooperado, uma vez que se trata de uma cooperativa. Geralmente, essa reunião é agendada para o início do ano, ocorrendo entre o final de fevereiro e o início de março. A data é amplamente divulgada por meio de editais e afixada em cartazes na entrada da cooperativa, garantindo que todos os cooperados tenham acesso à informação. O entrevistado também observa que cada agência realiza sua própria assembleia, seguida por uma assembleia extraordinária, que envolve todas as agências da cooperativa.

É feito uma janta e convidados e inclusive os cooperados levam as esposas, que geralmente tem conta aqui com a gente e aí eles ficam sabendo o que a cooperativa fez, o que deu de resultado, o que vai fazer para esse ano, qual a previsão de abertura e expansão de agencias.

De acordo com o depoimento, a cooperativa se encontra organizada em **unidades centrais**, totalizando atualmente três delas. Cada uma supervisiona um específico conjunto de agências. É nessas **centrais** que as decisões relativas às taxas de juros são minuciosamente avaliadas e deliberadas em primeira instância. Posteriormente, essas determinações são devidamente comunicadas e implementadas em cada agência, levando em consideração suas atividades principais e os objetivos estratégicos alinhados à cooperativa como um todo.

Existe uma determinação das centrais primeiro para cooperativas, depois cada cooperativa conforme o patamar que tem de tamanho, quais municípios que atende, qual que é o local que está inserida, se é na região metropolitana ou no campo, e existe um pouco de agencias, e é feito um estudo, a ela é mais voltado por agro ou mais urbana e isso dentro da própria cooperativa nós temos, tem mais cooperativas que fazem mais PJ, e algumas que são 70% agro, vai depender muito do local e as taxas delas são definidas assim.

A **variação das taxas** ocorre de cooperativa para cooperativa. Informou ainda que *cada cooperativa tem a liberdade de fazer uma taxa diferenciada para seu associado, desde*

que tenha liquidez pra fazer aquilo ali, que tenha recurso disponível, nesse sentido, né? Segundo o entrevistado, um fator determinante nessa equação é o **custo associado a cada agência**, o qual deve ser meticulosamente considerado. Esse custo pode variar de acordo com o montante de investimentos e recursos disponíveis para empréstimos na cooperativa. Além disso, a capacidade de expansão da cooperativa também desempenha um papel crucial nesse contexto, influenciando diretamente nas decisões acerca das taxas de juros praticadas, assim como as taxas promocionais que eventualmente são realizadas pela cooperativa. Dessa maneira, a avaliação desses elementos é essencial para uma definição precisa e estratégica das taxas em cada cooperativa. Por esta questão,

Cada cooperativa [das 21 existentes no Rio Grande do Sul] está passando por um momento, daqui a pouco uma lá tem um volume maior de recursos pra emprestar e aí olha a gente tem bastante dinheiro na rua, já emprestei bastante dinheiro, agora eu posso me dá o luxo de baixar um pouco a taxa pra poder atender e crescer cada vez mais, se expandir; vou abrir uma agência lá numa cidade nova e eu vou entrar com umas taxas de entrada promocionais, entende? Aí é decisão bem comercial mesmo, né, do que que é possível fazer e qual que é a intenção ali naquele momento, né?

Conforme verificado junto ao agente, as cooperativas de crédito desempenham um **papel regulador** significativo no mercado financeiro, exercendo uma pressão para a redução dos valores. Um exemplo citado foi o do cheque especial, onde, em um passado anterior à implementação de uma legislação específica, as taxas de juros praticadas nessa modalidade chegavam a uma média de 13% a 15%. O gerente informou que, nas cooperativas, *quase todos os produtos são melhores, noventa e poucos por cento dos produtos são sempre abaixo do mercado*. O depoimento ainda indica que o associado ganha nas duas pontas, ou seja, capta recursos com taxas menores e/ou aplica recursos com juros maiores – o que indica fortemente que o *spread* é mínimo quando comparado com bancos tradicionais. Nesse contexto, as cooperativas de crédito exerciam uma influência determinante, agindo como um fator que contribuía para a queda dessas taxas. Segundo o entrevistado elas desempenhavam um papel essencial ao estimular a concorrência e, conseqüentemente, aprimorar a acessibilidade e a justiça financeira para os consumidores⁵. Assim, considera que *as cooperativas servem como reguladoras das taxas, se não existisse nenhuma cooperativa no Brasil, hoje o cenário de juros*

⁵ Uma questão adicional indicada pelo entrevistado merece apontamento: em determinadas situações um banco tradicional não tem interesse em executar certa transação financeira, sobretudo em casos que envolvem o **agronegócio/rural**. Quando não há interesse (carteira do rural), mas há uma obrigação do BACEN, o banco tradicional empresta via [nome da cooperativa omitido] (a [nome da cooperativa omitido] captou via DIR, trabalhando via balcão com a taxa determinada pelo governo), ou seja, o recurso é repassado de banco para banco e a [nome da cooperativa omitido] atende seu cooperado.

seria muito diferente para o consumidor.

O agente destacou ainda que a cooperativa opera dentro de uma estrutura financeira que não permite **operações no negativo**, visto que não tem um caráter assistencial. Para manter suas operações, é imperativo cumprir com o pagamento de impostos e arcar com os custos associados às agências. Ademais, é essencial gerar certo nível de resultados positivos para garantir o crescimento contínuo da cooperativa.

4.5 A formação da taxa de juros em cooperativas de crédito

As cooperativas examinadas, tal como preconizado pela teoria, atribuem à participação ativa dos associados um papel primordial. Destaca-se, nesse contexto, a realização de assembleias de caráter transparente, nas quais todos os membros detêm igualdade de voto – independentemente volume de capital investido. Esta equidade no exercício do sufrágio representa um elemento de contraposição relevante em relação às instituições financeiras convencionais, onde as decisões frequentemente são influenciadas por acionistas que não necessariamente alinham seus interesses com os dos clientes e gestores da instituição.

Foi observado que as taxas de juros para a concessão de empréstimos dependem de uma interação de fatores externos e internos, tais como (a) taxa SELIC, (b) média praticada pelo mercado, (c) tendências econômicas, (d) desenvolvimento regional, e (e) particularidades específicas de cada região para elementos externos. Os determinantes internos referem-se aos (a) custos operacionais da agência, (b) estabilidade financeira do solicitante de empréstimo, (c) perfil dos conselheiros eleitos para as centrais, (d) promoção e apoio aos empreendimentos dos cooperados (e) implementação de taxas promocionais ou adaptadas à realidade regional, (f) demanda por crédito, (g) oferta de taxas inferiores à média de mercado e (h) margem de ganho bancária (*spread*). Por sua complexidade, muitas questões surgem, oferecendo uma ampla possibilidade de exploração.

Um resultado de grande relevância identificado foi a presença de centrais, as quais desempenham um papel crucial na determinação das taxas de juros. Estas centrais são subdivididas por regiões e sua composição é formada por cooperados eleitos por seus pares. Para sua formação, ocorre a apresentação de chapas, as quais são submetidas à votação de todos os cooperados. Dada a natureza da formação das chapas, que é realizada por cooperados, é possível que surjam interesses diversos e distintos, uma vez que há diferentes perspectivas entre os cooperados. Adicionalmente, é importante ressaltar que existem dois perfis de clientes nas cooperativas: os poupadores e os tomadores de empréstimos. Dado que cada grupo apresenta

interesses divergentes, é possível antever potenciais conflitos de interesse entre os cooperados. Aqueles que têm como desígnio principal depositar suas economias tendem a priorizar a segurança da instituição e a obtenção de uma remuneração atrativa para seus depósitos, o que requer, por conseguinte, uma taxa de juros mais elevada. Por outro lado, existem cooperados cujo propósito reside na obtenção de taxas de juros mais baixas, visando a concessão de empréstimos financeiros mais vantajosos. Essa disparidade de interesses pode ensejar complexidades na gestão e tomada de decisões, demandando um equilíbrio delicado para a satisfação de ambas as partes envolvidas.

A formação da taxa de juros não se dá apenas pela determinação das centrais; é importante ressaltar que as cooperativas detêm certa autonomia para ajustar essas taxas, levando em consideração elementos como o porte da cooperativa, a extensão dos municípios atendidos e o perfil do público-alvo. Esta prerrogativa confere uma abordagem mais flexível em relação às taxas de juros, as quais podem estar alinhadas com as diretrizes governamentais, mas também refletir variações decorrentes da disponibilidade de recursos e da estratégia adotada por cada cooperativa. Outro elemento de destaque revelado nas entrevistas consiste na constatação de que, no âmbito das cooperativas, os agentes (notadamente os gerentes de negócios) não contam com estímulos que os façam perseguir seus interesses pessoais. Nesse contexto, não se observam esforços suplementares direcionados a essa finalidade. A ênfase reside nas metas estabelecidas de forma coletiva, em detrimento de quaisquer benefícios adicionais associados ao alcance de objetivos de cunho pessoal.

Conforme apresentado, o propósito primário das cooperativas de crédito é atender às necessidades dos cooperados e prover serviços financeiros de maneira justa e sustentável. Esse compromisso se reflete na oferta de taxas mais vantajosas quando comparadas com as praticadas pelos bancos tradicionais, impulsionando, por conseguinte, o desenvolvimento da economia local e fomentando a participação ativa dos cooperados na dinâmica cooperativa. Na tabela a seguir, apresenta-se a média anual das taxas de juros das cooperativas objeto de estudo em contraponto com as quatro maiores instituições financeiras tradicionais.

TABELA 1: Comparativo de taxas de juros em diferentes modalidades de crédito e em diferentes instituições financeiras – em % a.a.

Crédito/Modalidades ⁽¹⁾	BB	ITAÚ	CEF	BRADESCO
Aquisição de veículos	26,86	27,92	25,28	23,71
Capital de giro ⁽³⁾	34,87	23,00	19,48	30,03
Cheque especial	149,14	159,63	154,58	164,82
Desconto de duplicatas	20,46	23,22	28,38	21,32
Vendor desconto ⁽²⁾	18,19	23,66	16,79	18,64
Crédito/Modalidades ⁽¹⁾	UNICRED ⁽⁵⁾	SICREDI ⁽⁴⁾	SICOOB	CRESOL
Aquisição de veículos	19,70	20,75	18,69	22,28
Capital de giro ⁽³⁾	31,22	21,48	16,70	n/i
Cheque especial	n/i	125,63	69,82	n/i
Desconto de duplicatas	26,68	18,68	n/i	n/i
Vendor desconto ⁽²⁾	n/i	15,46	n/i	n/i

Fonte: Banco Central do Brasil e dados primários da pesquisa. (1) Taxas anualizadas para crédito pré-fixado. (2) Modalidade de crédito baseada em operação comercial. (3) Com prazo superior a 365 dias. (4) Taxas 20% menores do que a média obtida junto ao mercado. (5) médias. Não informado = n/i.

No conjunto de dados, torna-se factível discernir acerca de uma seleção das diversas linhas de crédito disponibilizadas tanto por entidades bancárias cooperativas quanto por instituições financeiras tradicionais, destinadas ambas a pessoas jurídicas. A partir desse conjunto de informações, é plausível conduzir uma análise mediante a comparação das taxas de juros aplicadas pelas instituições financeiras tradicionais e as cooperativas de crédito. Verifica-se na tabela que há uma tendência de que as taxas praticadas pelas cooperativas de crédito sejam inferiores às das instituições financeiras tradicionais. Parte desta constatação relaciona-se, como visto, à postura flexível na concessão de crédito aos seus associados, o que implica em uma variação significativa nos valores praticados. Cumpre ressaltar que não foi possível obter informações acerca das taxas do SICREDI. No entanto, com base nos dados obtidos nas entrevistas, é plausível inferir que as taxas do Sicredi são, em média, 20% inferiores às praticadas pelo mercado em geral. Dessa forma, foi estabelecido um patamar de taxas com uma redução de 20% em relação à média de mercado. A cooperativa UNICRED disponibilizou uma tabela (Apêndice 2) contendo informações sobre as taxas de juros praticadas. As taxas de juros do SICOOB foram obtidas junto ao Banco Central. Quanto à Cresol, foi possível obter informações sobre uma das taxas na entrevista, porém, não foi possível encontrar dados relativos às demais taxas.

Em contraste com as linhas de crédito disponibilizadas tanto por instituições bancárias convencionais quanto por cooperativas de crédito, observa-se que, para a aquisição de veículos por pessoas jurídicas, a menor taxa de juros identificada em instituições financeiras tradicionais foi de 23,71% ao ano. No entanto, a taxa mais alta para o mesmo serviço em cooperativas de

crédito foi inferior a menor taxa encontrada nas instituições financeiras convencionais, registrando 22,28% ao ano. Ademais, a taxa mais baixa nas cooperativas de crédito é de 18,69% ao ano. Este cenário evidencia que, de fato, as taxas de juros para aquisição de veículos por pessoas jurídicas tendem a ser inferiores nas cooperativas de crédito. Especificamente nesta modalidade de crédito, como observado nas entrevistas, taxas promocionais são frequentemente ofertadas aos associados para aquisição de veículos – o que pode reduzir ainda mais a taxa de juros praticada.

Para o serviço de Capital de Giro, as taxas praticadas tanto por instituições financeiras quanto por cooperativas de crédito apresentam similaridades comparativas. Em alguns casos, inclusive, foram identificadas cooperativas com taxas superiores à menor taxa oferecida pelas instituições financeiras convencionais, que é de 19,48% ao ano. A taxa mais elevada nas cooperativas de crédito atinge 31,22% ao ano, no entanto, a taxa mais baixa dentre as instituições financeiras e cooperativas de crédito é registrada na cooperativa de crédito, totalizando 16,70% ao ano.

Para o produto Cheque especial, foram analisadas apenas duas cooperativas de crédito devido à falta de dados disponíveis para as demais. Entre as taxas examinadas, é evidente a diferença as instituições financeiras tradicionais. A taxa mais alta encontrada em uma instituição financeira atinge 164,82% ao ano, enquanto a taxa mais elevada nas cooperativas de crédito é de 125,63% ao ano. Por outro lado, a menor taxa praticada pelas instituições financeiras convencionais é de 149,14% ao ano, o que representa um percentual inferior a menor taxa dessas instituições. Ademais, a taxa mais baixa identificada é de 69,82% ao ano, o que equivale a quase metade da menor taxa oferecida pelas instituições financeiras convencionais.

Para o serviço de Desconto de Duplicatas, também foi possível obter apenas dois percentuais disponibilizados pelas cooperativas de crédito. A partir disso, conforme demonstrado na Tabela 1, verifica-se que as taxas de juros apresentam pouca disparidade entre as instituições e as cooperativas. No entanto, destaca-se que a taxa de juros mais baixa foi encontrada na cooperativa de crédito, registrando 18,68% ao ano, em contraposição à taxa mínima nas instituições bancárias analisadas, que é de 20,46% ao ano. Dessa maneira, reitera-se a constatação de que as taxas de juros tendem a ser mais favoráveis aos tomadores de crédito nas cooperativas de crédito.

Na análise da última linha de crédito, o Vendor Desconto, foi viável examinar apenas um percentual de taxa de juros disponibilizado pelas cooperativas. Esta taxa se apresenta como a mais baixa entre as instituições financeiras convencionais e as cooperativas, totalizando 15,46%

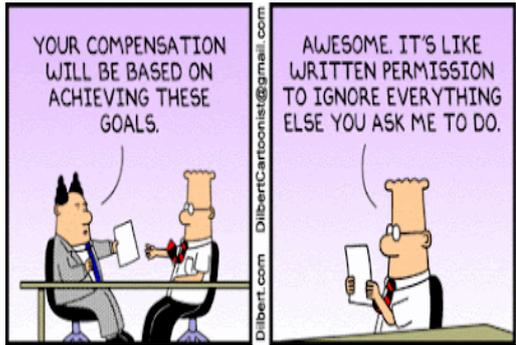
ao ano. Em contrapartida, a taxa mínima nas instituições financeiras tradicionais é de 16,79% ao ano, e pode chegar a um máximo de 23,66% ao ano.

Através da comparação dos percentuais das taxas de juros entre cooperativas de crédito e instituições financeiras tradicionais, verifica-se uma concordância das declarações fornecidas pelos entrevistados, bem como se estabelecer uma correlação com a teoria empregada. Assim os dados corroboram a teoria quanto as taxas de juros geralmente tendem a ser mais baixas em cooperativas de crédito devido aos fatores determinantes previamente descritos. O exame dos dados coletados reforça a validade dessas afirmações, proporcionando uma base empírica para a compreensão acerca das vantagens associadas à busca de serviços financeiros em cooperativas de crédito.

Diante dos dados, a tendência a um *spread* menor é uma norma esperada em uma cooperativa de crédito. Para cooperados poupadores e tomadores de empréstimo, devido aos interesses opostos em jogo, as taxas tendem a se comportar de forma convergente, resultando em uma redução da diferença entre elas. Esta dinâmica é uma característica marcante das cooperativas de crédito, diferenciando-se do que é observado nos bancos tradicionais. Nestes últimos, a tendência é buscar um *spread* maior, o que, em consonância com as altas taxas de juros no Brasil e o cenário macroeconômico atual, resulta em lucros substanciais para essas instituições. Atrelado a este argumento, um outro resultado significativo identificado reside no fato de que a dinâmica não se restringe apenas à relação entre gerente e cooperado (agente-principal), como inicialmente presumido. Na realidade, existem diversas outras interações subjacentes, visto que além do gerente e do cooperado, também entram em cena as centrais.

As relações extrapolam, portanto, aquelas primeiramente delineadas (agente-principal - gerente/cooperado). Emerge a presença de outras relações latentes, nas quais o gerente pode adotar a perspectiva de tomador de empréstimo ou de poupador. Além disso, os cooperados que influenciam nas decisões das cooperativas também desempenham papéis nesse contexto. Eles podem se comportar como aplicadores de recursos (poupadores) ou tomadores de crédito. No caso dos poupadores, buscam taxas de juros mais atrativas. Por outro lado, quando atuam como tomadores de empréstimos, almejam taxas de juros mais vantajosas. Essa dinâmica pode gerar conflitos de interesses (conflitos potenciais). Em complemento, o próprio cooperado pode assumir a postura de alguém interessado em investir seus recursos na cooperativa, ou, em posição oposta, pode buscar empréstimos com taxas de juros mais acessíveis. No Quadro 1 abaixo é possível melhor analisar esses potenciais problemas de agência.

QUADRO 1: Potenciais problemas de agência em cooperativas de crédito

RELAÇÕES	Central de cooperados poupadores	Central de cooperados tomadores	Gerente poupador	Gerente tomador
Cooperado poupador	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Chapa</i> vencedora na eleição 	Problema de agência <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Spread</i> menor 	<ul style="list-style-type: none"> ● Taxas maiores para aplicação 	Problema de agência <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Spread</i> menor
Cooperado tomador	Problema de agência <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Spread</i> menor 	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Chapa</i> vencedora na eleição 	Problema de agência <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Spread</i> menor 	<ul style="list-style-type: none"> ● Taxas menores para captação
Gerente poupador	<ul style="list-style-type: none"> ● Maiores taxas para aplicação 	Problema de agência <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Spread</i> menor 		
Gerente tomador	Problema de agência <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Spread</i> menor 	<ul style="list-style-type: none"> ● Menores taxas para captação 		

FONTE: Elaboração própria. Imagem: <https://biggestquestions.com/tag/principal/>

Com base nos resultados obtidos, constata-se que a hipótese de problemas de agência não se confirma de maneira direta na relação mais aparente, ou seja, entre gerente e cooperado. No entanto, ao expandir o escopo das interações, como indicado no quadro acima, novos e mais complexos desafios de agência parecem estar em jogo, ou ao menos potencialmente estão presentes no ambiente das cooperativas de crédito.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O tema abordado, relativo à formação das taxas de juros nas cooperativas de crédito, revela-se instigante e complexo, influenciado por uma multiplicidade de fatores. A análise fundamentou-se em dados primários oriundos de entrevistas semiestruturadas, permitindo constatar que as taxas de juros nas cooperativas de crédito estão diretamente ligadas ao desenvolvimento local. É perceptível a existência de centrais que desempenham um papel preponderante na determinação das taxas de juros; entretanto, cada agência detém a prerrogativa de ajustar suas taxas em consonância com as peculiaridades de cada localidade ou região. Esta descentralização de decisões relacionadas a taxas de juros reflete a adaptação das cooperativas de crédito às nuances e necessidades específicas de suas respectivas áreas de atuação.

O tema das cooperativas de crédito é fascinante e complexo, estando intrinsecamente relacionado a questões de desenvolvimento. Com base nos resultados, as taxas de juros das cooperativas de crédito estão diretamente vinculadas à economia local, desempenhando igualmente um papel significativo no desenvolvimento regional. Os objetivos delineados nesta pesquisa abarcaram **(a)** a análise da formação da taxa de juro de crédito empresarial em cooperativas de crédito, **(b)** a comparação das taxas de juros dessas cooperativas com as praticadas por instituições financeiras tradicionais, **(c)** a investigação da dinâmica da relação agente-principal em cooperativas de crédito, especificamente no que tange à formação da taxa de juros da instituição, e, por fim, **(d)** a determinação das diferentes linhas de crédito oferecidas por bancos cooperados e instituições financeiras tradicionais, com o intuito de verificar possíveis disparidades nas taxas cobradas. Posteriormente, os resultados alcançados corroboraram com a consecução desses objetivos, revelando novos elementos substanciais obtidos por meio das entrevistas.

O aporte teórico empregado, notadamente a Teoria do Agente-Principal, revela-se relevante para a compreensão das distintas relações entre os agentes presentes nas cooperativas de crédito. Esta teoria oferece um arcabouço conceitual para analisar as dinâmicas entre os membros da cooperativa, especialmente no que se refere às diferentes relações entre os agentes. Apesar de as cooperativas exercerem influência na definição das taxas de juros do mercado, sua posição como formadoras e influenciadoras é condicionada à sua dependência da taxa SELIC, o que demanda uma avaliação relativa dessa posição.

A utilização de uma metodologia mista, por sua vez, contribuiu significativamente para a obtenção de *insights* valiosos. A combinação de abordagens quantitativas e qualitativas

permitiu uma compreensão mais abrangente e aprofundada da temática em análise. A triangulação de dados provenientes de diferentes fontes enriqueceu a análise, proporcionando uma visão mais completa das relações e dinâmicas presentes nas cooperativas de crédito.

O presente trabalho enfrentou algumas limitações decorrentes da restrição temporal e da escassez de recursos disponíveis para sua condução. A abordagem e análise completas poderiam ter se beneficiado de um período mais estendido e de recursos adicionais, no entanto, as circunstâncias preexistentes impuseram essas limitações. Apesar dessas restrições, o estudo conseguiu avançar significativamente sobre o tema das cooperativas de crédito. Sua contribuição para a compreensão deste setor foi notável, fornecendo *insights* valiosos e uma análise abrangente das dinâmicas da formação da taxa de juros. Os resultados obtidos proporcionaram, assim, novas bases empíricas para a compreensão das relações entre agentes, formação de taxas de juros e peculiaridades desse ambiente cooperativo.

Diante do que fora apresentado, surgem algumas questões relacionadas a esse tema que não puderam ser abordadas completamente pela pesquisa. Estas perguntas podem servir como pontos de partida para futuras investigações ou considerações adicionais sobre o tema. No contexto de regiões menos desenvolvidas, surge a indagação sobre se os cooperados acabam pagando taxas menores. Esta questão é fundamental para compreender as nuances da dinâmica cooperativa em diferentes cenários econômicos e geográficos.

Outro ponto de ponderação se refere à definição das taxas e a potencial geração de conflitos entre agentes poupadores e tomadores de empréstimos – o que fora tratado de forma parcial nesta monografia. Considera-se que esses dois grupos possuem interesses opostos em relação às taxas e, portanto, parece pertinente que outros estudos possam questionar mais precisamente como esse processo de determinação impacta a cooperação e as relações entre os membros. Por fim, uma questão de fundo revela-se importante: qual seria a verdadeira natureza de uma cooperativa? Seria ela, em última instância, apenas um intermediador não remunerado que se posiciona entre o poupador e o tomador de crédito? Esta questão suscita uma análise crítica sobre o papel e a função das cooperativas no contexto financeiro e econômico.

REFERÊNCIAS

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Estabilidade Financeira: Cooperativa de Crédito**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cooperativacredito>. Acesso em: 31 maio 2023.
- BESANKO, D.; DRANOVE, D.; SHANLEY, M.; SCHAEFER, S.. **A Economia da Estratégia**. 3. ed. Porto Alegre: Editora Bookman, 2006.
- BEUREN, I. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. São Paulo, Editora Atlas SA, 2013.
- BRANCH, B., BAKER, C. **Chapter 11: Overcoming Credit Union Governance Problems**. IN WESTLEY, Glenn D., BRANCH, Brian (org.). *Safe money: building effective credit unions in Latin America*. Washington: Inter American Development Bank and World Council of Credit Unions, 2000.
- BRICKLEY, J. A., SMITH, C. W., & ZIMMERMAN, J. L. (2009). **Managerial Economics and Organizational Architecture**. 5th edition. McGraw-Hill, 2009.
- CHIZZOTTI, A. **Pesquisa em ciências humanas e sociais**. Cortez Editora, 1991.
- CRESWELL, J. W.; PLANO, V. L. (2011). **Pesquisa de métodos mistos**. Penso Editora. 2011.
- JENSEN, M. C., & MECKLING, W. H. (1976). **Teoria da Firma: Comportamento do Gerente, Custos de Agência e Estrutura de Propriedade**. (Trad. Heloísa Nascimento). *Revista de Administração de Empresas*, 16(4), 86-129.
- KLEIN, V. **A Economia dos Contratos: Uma Análise Microeconômica**. Editora CRV, 2015.
- LIMA, R. E.; ARAÚJO, M. B. V.; AMARAL, H. F. Conflito de agência: um estudo comparativo dos aspectos inerentes a empresas tradicionais e cooperativas de crédito. **Revista de Contabilidade e Organizações**, [S. l.], v. 2, n. 4, p. 148-157, 2008. DOI: 10.11606/rco.v2i4.34726. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rco/article/view/34726>. Acesso em: 27 maio 2023.
- PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. 6. ed. São Paulo: Pearson, 2013.
- POUPART, J. et al. **A pesquisa qualitativa**. Enfoques epistemológicos e metodológicos, 2012.
- RAUPP, F. M. ; BEUREN, I. M. **Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais**. São Paulo, 1999.
- SEBRAE - **As vantagens de se associar a uma cooperativa de crédito**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/as-vantagens-de-se-associar-a-uma-cooperativa-de-credito>. Acesso em: 12 maio 2023.
- SILVA, N. P. **Filosofia moral e Método na Teoria Econômica Neoclássica**. 2015.
- VARIAN, H. R. **Microeconomia: Princípios Básicos - Uma Abordagem Moderna**. 7. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2003.

WESTRUP, C. E. **Dominância de membros tomadores ou poupadores de recursos nas cooperativas de crédito e o desempenho: análise sob a ótica da teoria de agência**, 2018. Disponível em: <https://navus.sc.senac.br/index.php/navus/article/view>. Acesso em: 12 maio 2023.

WESTLEY, D., BRANCH, B. **Safe money: building effective credit unions in Latin America**. Washington: Inter-American Development Bank and World Council of Credit Unions, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. **Direito e Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações**. 1^a ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

APÊNDICE 1: Inventário de Leis e Resoluções sobre Cooperativas de Crédito

(Fonte: Banco Central do Brasil – BACEN -

<https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cooperativacredito>)

(1) A **Lei nº 5.764/1971** estabelece regras para cooperativas no Brasil. Existem três tipos principais:

(a) Cooperativas Singulares: Precisam ter no mínimo vinte membros, podendo incluir empresas relacionadas a atividades econômicas ou organizações sem fins lucrativos. Centrais ou Federações de Cooperativas: São formadas por no mínimo três cooperativas singulares.

(b) Confederações de Cooperativas Centrais: Precisam ter pelo menos três cooperativas centrais ou federações, podendo ser do mesmo tipo ou de tipos diferentes.

(c) Essa lei existe para promover o cooperativismo, que é uma forma de organização baseada na colaboração entre os membros em busca de benefícios comuns.

(2) A **Resolução nº 2.788/2000** do CMN permite a criação de bancos cooperativos, controlados por cooperativas centrais. Esses bancos facilitam o acesso de cooperativas de crédito a serviços bancários, como compensação de cheques e créditos oficiais. Eles seguem as mesmas leis aplicáveis a bancos comerciais e múltiplos.

(3) A **Lei Complementar nº 130/2009** define as atividades principais das Sociedades Cooperativas de Crédito. Segundo essa lei, essas cooperativas podem conceder crédito, receber depósitos, realizar transações em nome de terceiros, operar com outras instituições financeiras e obter recursos de empresas a taxas vantajosas. Além disso, podem realizar outras operações financeiras.

(4) A **Resolução CMN nº 4.434/2015** estabeleceu diferentes categorias para as cooperativas singulares com base nas operações que realizam: plena, clássica e de capital e empréstimo.

(5) A cooperativa plena, devido à complexidade das suas operações e ao risco envolvido, está sujeita ao Regime Prudencial Completo (RPC) para alocação de capital, conforme definido nas **Resoluções CMN nos 4.192 e 4.193/2013** e circulares correspondentes.

(6) Por sua vez, a cooperativa clássica e a cooperativa de capital e empréstimo, devido à menor complexidade das suas operações e ao menor nível de risco, têm a opção de adotar o Regime Prudencial Simplificado (RPS) para alocação de capital regulamentar, de acordo com as **Resoluções CMN nos 4.192 e 4.606/2017** e circulares correspondentes.

(7) A **Lei nº 5.764/1971** estabelece a Política Nacional de Cooperativismo no Brasil. Ela define o regime legal das sociedades cooperativas e determina que estas são formadas por pessoas que contribuem com bens ou serviços para uma atividade econômica de benefício mútuo, sem visar lucro. As cooperativas se diferenciam de outras sociedades por serem de natureza civil, não estando sujeitas à falência. O governo federal tem a responsabilidade de coordenar e incentivar as atividades

cooperativistas, oferecendo assistência técnica e apoio financeiro necessário para o desenvolvimento e integração dessas entidades.

(8) A **Lei Complementar nº 130/2009** trata do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e revoga disposições de leis anteriores. Ela se aplica a instituições financeiras organizadas como cooperativas de crédito e confederações de serviço formadas por cooperativas centrais de crédito. Essas entidades seguem as regulamentações desta lei, além das leis aplicáveis ao Sistema Financeiro Nacional. As competências do Conselho Monetário Nacional e do Banco Central do Brasil se estendem a essas cooperativas. A lei define "cooperativas de crédito" como singulares, centrais e confederações de crédito, e "confederações de serviço" como entidades formadas apenas por cooperativas centrais de crédito, para oferecer serviços relacionados às atividades de suas filiadas, excluindo operações exclusivas de instituições financeiras.

APÊNDICE 2: Tabelas de crédito de uma cooperativa local – taxas iniciais:

LINHAS DE CRÉDITO PESSOA JURÍDICA										
CAPITAL DE GIRO E EMPRESTIMOS PJ										
COD	DESCRIÇÃO	SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO	PRAZO	JUROS	GARANTIAS	CARÊNCIA MÁXIMA	CARÊNCIA MÍNIMA	MULTA	MODALIDADE BACEN	ESPECIFICAÇÕES
12050 (PJ)	CRÉDITO ESPECIAL PJ	PÓS-FIXADA	Até 120x	0,49%a.m. + CDI	Garantia mínima: 130% de garantia real - alienação fiduciária de imóvel e avalista.	360 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0216-CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO SUPERIOR A 365 DIAS	Trata-se de empréstimo direcionado e exclusivamente para pessoas jurídicas, vinculadas às necessidades de capital de giro. Não necessita comprovação de finalidade.
10607 (PJ)	INVESTIMENTO PJ CORREÇÃO AJUSTADA	PÓS FIXDA	Até 12x Até 24X Até 36X Até 48X Até 60X	1,59%a.m. + CDI 1,69% a.m. +CDI 1,79% a.m.+ CDI 1,89% a.m. +CDI 1,99% a.m. + CDI	Garantia mínima: Avalista.	120 dias	30	Após 1 dia - Multa de 2%.	0216-CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO SUPERIOR A 365 DIAS	Trata-se de empréstimo direcionado e exclusivamente para pessoas jurídicas, vinculadas às necessidades de capital de giro. Não necessita comprovação de finalidade.
18182 (PJ)	CAPITAL DE GIRO FIXO.	TABELA PRICE PRÉ-FIXADA	Até 12x Até 24x Até 36x Até 48x	1,99%a.m. 2,19%a.m. 2,39%a.m. 2,59%a.m.	Garantia mínima: Avalista.	120 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0216 - CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO SUPERIOR A 365 DIAS	Trata-se de empréstimo direcionado e exclusivamente para pessoas jurídicas, vinculadas às necessidades de capital de giro. Não necessita comprovação de finalidade.
18354 (PJ)	INVESTIMENTO PJ	PÓS-FIXADA	Até 12x Até 24X Até 36X Até 48X Até 60X	1,19%a.m. + CDI 1,29%a.m. + CDI 1,39%a.m.+ CDI 1,49%a.m. + CDI 1,59%a.m. + CDI	Garantia mínima: Avalista.	120 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0299 – OUTROS EMPRESTIMOS	Crédito para pessoa jurídica que não seja para capital giro. é utilizada para compra de imóveis comerciais, investimentos em máquinas / equipamentos, reformas, novos negócios. Necessário comprovação por meio de projeto ou NF.

18178 (PJ)	CAPITAL DE GIRO	PÓS-FIXADA	Até 12x Até 24X Até 36X Até 48X Até 60X	1,19% a.m. + CDI 1,29%a.m. + CDI 1,39% a.m. + CDI 1,49%a.m. + CDI 1,59%a.m. + CDI	Garantia mínima: Avalista.	120 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0216 - CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO SUPERIOR A 365 DIAS	Trata-se de empréstimo direcionado e exclusivamente para pessoas jurídicas. operações de crédito voltadas para o financiamento de médio prazo (superior a 365 dias) das pessoas jurídicas, vinculadas às necessidades de capital de giro. Não necessita comprovação de finalidade.
18172 (PJ)	CRÉDITO PROMOCIONAL PJ R\$ 100.000,00	PÓS-FIXADA	Até 72X	1,25% a.m. + CDI	Garantia mínima: Avalista.	120 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0216 - CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO SUPERIOR A 365 DIAS	Crédito para pessoa jurídica que não seja para capital giro. É utilizada para compra de imóveis comerciais, investimentos em máquinas/equipamentos, reformas, novos negócios. Linha para valores superiores a R\$ 100.000,00. Não necessita comprovação de finalidade.
18174 (PJ)	CRÉDITO PARA INVESTIMENTO ESPECIAL	TABELA PRICE PRÉ-FIXADA	Até 60x	1,49%a.m.	Garantia mínima: Avalista.	120 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0216-CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO SUPERIOR 365 DIAS	Trata-se de empréstimo direcionado e exclusivamente para pessoas jurídicas. vinculadas às necessidades de capital de giro. Utilização da linha somente com autorização do gerente de agência no parecer de crédito.
18142 (PJ)	CONTRATO ABERTURA DE CRÉDITO-CDI-AGENDADA PJ	PÓS-FIXADA	Até 100X	0,89%a.m. + CDI	Garantia mínima: Avalista.	120 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0299 - OUTROS EMPRESTIMOS	Crédito para pessoa jurídica que não seja para capital giro. É utilizada para compra de imóveis comerciais, investimentos em máquinas/equipamentos, reformas, novos negócios etc.
13159 (PJ)	UNICRED FINANCIAMENTO 13º SALÁRIO PJ	TABELA PRICE PRÉ-FIXADA	Até 11x	2,19%a.m.	Garantia mínima: Avalista.	360 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0215- CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO ATÉ 365 DIAS	Trata-se de empréstimo direcionado e exclusivamente para pessoas jurídicas. operações de crédito voltadas para o financiamento de curto prazo.

18181 (PJ)	COTA CAPITAL PESSOA JURÍDICA	TABELA PRICE PRÉ-FIXADA	Até 12X	1,99% a.m.	Garantia mínima: Avalista.	360 dias	30 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0215- CAPITAL DE GIRO COM VENCIMENTO ATÉ 365 DIAS	Trata-se de empréstimo direcionado e exclusivamente para pessoas jurídicas, vinculadas às necessidades de capital de giro. Para cooperados que possuem <u>lastro de cota capital</u> . Não necessita comprovação de finalidade.
18549 (PJ)	UNICRED FINANCIAMENTO DE IMPOSTOS IPVA/IPTU-PRÉ	TABELA PRICE PRÉ-FIXADA	Até 12X	1,99% a.m.	Garantia mínima: Avalista.	360 dias	10 dias	Após 1 dia - Multa de 2%.	0499- OUTROS FINANCIAMENTOS	Necessário comprovação, anexar ao contrato cópia do talão do IPTU com valor a ser pago ou se for IPVA tirar página do DETRAN, além de especificar na defesa dados dos veículos.

FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS

COD	DESCRIÇÃO	SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO	PRAZO	JUROS	GARANTIAS	CARÊNCIA MÁXIMA	CARÊNCIA MÍNIMA	MULTA	MODALIDADE BACEN	ESPECIFICAÇÕES
18576 (P.U)	FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS	PÓS-FIXADA	Até 24X Até 48X Até 60X	0,79%a.m. + CDI 0,85%a.m. + CDI 0,99% a.m.+ CDI	Garantia mínima: avalista e alienação fiduciária do veículo.	120 dias	30 dias	Após 1 dia – Multa de 2%.	0401- AQUISIÇÃO DE BENS VEÍCULOS	Aquisição de veículos leves (passelo, utilitários, camionete e camioneta). Limite de até 100% do valor do veículo para aqueles que tem até 5 anos de fabricação e 80% para veículos entre 5 e 10 anos. Obrigatória contratação do seguro do veículo ATÉ O PAGAMENTO INTEGRAL DA DÍVIDA.
18592 (P.U)	VEÍCULO – PRÉ	TABELA PRICE PRÉ-FIXADA	Até 12X Até 24x Até 36x Até 48X Até 60X	1,39%a.m. 1,39%a.m. 1,39%a.m. 1,59%a.m. 1,79%a.m.	Garantia mínima: avalista e alienação fiduciária do veículo.	120 dias	30 dias	Após 1 dia – Multa de 2%.	0401- AQUISIÇÃO DE BENS VEÍCULOS	Aquisição de veículos leves (passelo, utilitários, camionete e camioneta). Limite de até 100% do valor do veículo para aqueles que tem até 5 anos de fabricação e 80% para veículos entre 5 e 10 anos. Obrigatória contratação do seguro do veículo ATÉ O PAGAMENTO INTEGRAL DA DÍVIDA.
18732 (P.U)	VEÍCULO USADO	TABELA PRICE PRÉ-FIXADA	Até 12X Até 24x Até 36x Até 48X	1,65%a.m. 1,85%a.m. 1,95%a.m. 1,99%a.m.	Garantia mínima: avalista e alienação fiduciária do veículo.	120 dias	30 dias	Após 1 dia – Multa de 2%.	0401- AQUISIÇÃO DE BENS VEÍCULOS	Crédito destinado para aquisição de veículos usados até 10 anos financiando 80% da Fipec. Obrigatória contratação do seguro do veículo ATÉ O PAGAMENTO INTEGRAL DA DÍVIDA.

18475 (PJ)	UNICRED DESCONTO COBRANÇA PRÓPRIA Até R\$ 50.000,00 Até R\$ 100.000,00 Acima de R\$ 100.001,00	DESCONTO COMERCIAL MISTO	Até 180 dias	3,69%a.m 2,19%a.m 2,09%a.m	Garantia mínima: Avalista e duplicatas.	180 dias	1 dia	Após 1 dia – Multas de 2%.	0301- DESCONTO DE DUPLICATA	Limite de desconto de duplicatas para operações de crédito para adiantamento de recursos com base em fluxo de caixa futuro vinculado a duplicatas mercantis e de serviços. Validade de contrato máximo de 12 meses. Até R\$ 50.000,00 – TAXA 3,69% a.m. Até R\$ 100.000,00 – TAXA 2,19% a.m. Acima de R\$ 100.001,00 - TAXA 2,09% a.m.
18481 (PJ)	UNICRED- LIMITE PARA DESCONTO DE CHEQUES - CONTA VINCLADA	DESCONTO COMERCIAL MISTO	Até 180 dias	2,29%a.m.	Garantia mínima: Avalista.	180 dias	1 dia	Após 1 dia – Multas de 2%.	0302 DESCONTO DE CHEQUE	Limite para desconto de cheque para operações de crédito para adiantamento de recursos com base em fluxo de caixa futuro vinculado a cheques custodiados.
18596 (PJ)	DESCONTO CONTA VINCLADA PONTUAL	DESCONTO COMERCIAL MISTO	Até 180 dias	3,49%a.m.	Garantia mínima: Avalista e cheque.	120 dias	30 dias	Após 1 dia – Multas de 2%.	0302- DESCONTO DE CHEQUE	Desconto de cheque pontual para cooperados que não possuem limite, a cada antecipação de cheque deve-se incluir, consultar e passar pelo gestor de crédito para aprovação.
18597 (PJ)	UNICRED DESCONTO COBRANÇA PRÓPRIA II ATE R\$ 50.000,00 ATE R\$ 100.000,00 ACIMA DE R\$ 100.001,00	DESCONTO COMERCIAL MISTO	Até 180 dias	3,49%a.m 2,09%a.m 1,99%a.m	Garantia mínima: Avalista e duplicata.	120 dias	30 dias	Após 1 dia – Multas de 2%.	0301- DESCONTO DE DUPLICATA	Operações de crédito para adiantamento de recursos com base em fluxo de caixa futuro vinculado a duplicatas mercantis e de serviços. ATE R\$ 50.000,00 – Taxa 3,49% a.m, ATE R\$ 100.000,00 – Taxa 2,09% a.m. ACIMA DE R\$ 100.001,00 – Taxa 1,99% a.m.

ANEXO 1: Roteiro de entrevista semiestruturada

Processo de Formação de Taxas de Juros:

1. Poderia explicar o processo pelo qual as taxas de juros são determinadas para os produtos de empréstimo e financiamento para microempresas?
2. Quais são os principais critérios e fatores considerados ao estabelecer as taxas de juros?

Participação dos Cooperados:

3. Como a participação dos cooperados nas decisões da cooperativa de crédito influencia a definição das taxas de juros?
4. Os cooperados têm voz ativa ou voto nas decisões relacionadas às taxas de juros?
5. Quem é que definirá a taxa de juros que será cobrada nos empréstimos para microempresas no próximo mês?
6. As taxas mudam com qual periodicidade (diariamente, semanalmente, mensalmente)?

Diferenças em Relação aos Bancos Tradicionais:

7. Em sua opinião, como as taxas de juros nas cooperativas de crédito se diferenciam das praticadas pelos bancos tradicionais?
8. A participação dos cooperados afeta a competitividade das taxas de juros da cooperativa em comparação com os bancos tradicionais?

Equilíbrio de Interesses:

9. Como a cooperativa de crédito equilibra os interesses dos cooperados com as necessidades financeiras da instituição ao definir as taxas de juros? E quais são os desafios para manter esse equilíbrio?
10. Como o agente financeiro negocia a taxa de juros? É definida *ex ante* ou tem alguma margem para aumentar o juro cobrado do tomador?
11. O agente financeiro possui algum tipo de incentivo/benefício ao buscar atingir os interesses dos cooperados?

Transparência e Informações aos Cooperados:

12. Os cooperados são informados sobre como as taxas de juros são definidas e quais fatores influenciam esses cálculos?

Feedback dos Cooperados e Ajustes:

13. As taxas de juros são revisadas regularmente? Que fatores levam a ajustes nas taxas?